

Bei uns ist alles ganz dicht

Interview mit
Michael Huthmacher,
CEO
der CEMproof Group GmbH

Nichts ist schlimmer am Bau als Undichtigkeiten. Ganz gleich, ob zwischen Bauhülle und Dach, auf Flächen oder in den Fugen, das Eindringen von Wasser kann für jede Bausubstanz den Anfang vom Ende bedeuten. Die CEMproof Group GmbH aus Herrenberg bietet hier ganzheitliche innovative und umweltfreundliche Systemlösungen an. Für die kommenden Jahre hat sich das Unternehmen internationales Wachstum auf der Basis zukunftsweisender Entwicklungen auf die Fahnen geschrieben.

Die Ursprünge von CEMproof reichen zurück bis ins Jahr 1998, als Adrian Pflieger die Firma BPA gründete. Man konzentrierte sich von Anfang an auf Produkte für die Bauwerksabdichtung, bot zudem Planungsunterstützung und Ausführungsleistungen auf der Baustelle an.

Beratung, Planung, Ausführung

„Unser Name BPA stand für Beratung, Planung und Ausführung“, erklärt CEO Michael Huthmacher. Später wurde die CEMproof Group als Holding gegründet, unter deren Dach verschiedene Unternehmen und Beteiligungen vereinigt sind. „Mit dieser Struktur können wir wertvolle Synergien schaffen, die

für unsere Kunden echte Mehrwerte bedeuten“, so der CEO. Den ersten wichtigen Impuls setzte das Unternehmen vor 16 Jahren mit einem Patent für ein beschichtetes Fugenblech. „Wir haben ein mineralisch beschichtetes Blech entwickelt, unter dem Namen CEMflex®, auf das wir bis heute Patentschutz haben“, so Michael Huthmacher. Der Vorteil ist, dass Mineralien Beton von innen heraus heilen können, zum Beispiel wenn Risse entstehen. „Durch unsere Patente konnte bislang niemand unseren Ansatz kopieren. Entsprechend haben wir hier ein Alleinstellungsmerkmal am Markt.“ Um die Effizienz zu steigern und Kosten zu senken, investierte CEMproof

vor sieben Jahren in eine Teilautomatisierung der Produktion. Heute zählt man mit CEMflex® zu den Top-Drei-Anbietern in Europa und produziert pro Jahr rund 1,5 Millionen Laufmeter.

Im Laufe der Zeit kamen weitere Produktneheiten hinzu. Man entwickelte unter anderem im Bereich der Frischbetonverbundsysteme mehrere innovative und erfolgreiche Systeme. „Was uns auszeichnet, ist, dass wir die Produkte, die wir verkaufen, entweder selbst herstellen, mit einem eigenen Patent- oder exklusiv mit unseren Produktionspartnern“, erklärt Michael Huthmacher.


„Grundsätzlich haben alle Produkte, die wir anbieten, mindestens ein relevantes Merkmal, das sie von Produkten anderer Anbieter unterscheidet.“ Zum Kundenkreis von CEMproof zählen Baufachhändler, zum Beispiel für Schalungszubehör, aber auch Bauunternehmer sowie Global Player als Private Label-Auftraggeber. Auf der Referenzliste des Unternehmens finden sich bekannte Namen wie Züblin, BAM, Strabag oder Porr. „In den vergangenen Jahren haben wir uns, entsprechend den Veränderungen am Markt, neu definiert“, erklärt

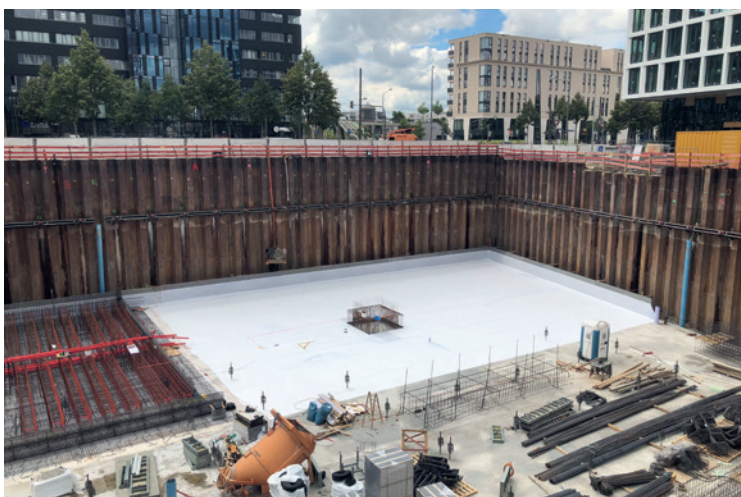


Michael Huthmacher, CEO der CEMproof Group GmbH

Michael Huthmacher. „Wir sehen uns hauptsächlich als Hersteller und gehen von dem ursprünglichen BPA-Konzept mit Beratung, Planungsunterstützung und Ausführung weg.“ Inzwischen hat das Unternehmen Kunden weltweit. Aktuell liegt der Fokus noch auf Kerneuropa. Aber auch Kunden in Nordamerika, Afrika, Asien und im Mittleren Osten bedient man.

Innovation als Teil der DNA

Die digitale Transformation ist eines der wichtigen Zukunftsthemen für CEMproof. „Ich habe, bevor ich zu CEMproof gekommen bin, zwölf Jahre für Vodafone gearbeitet“, erklärt Michael Huthmacher. 



Ein Neubauprojekt in Karlsruhe



„Digitalisierung bedeutet für mich, dass viele kleine Bausteine ineinandergreifen. Im Bau redet man schnell von BIM – Building Information Modeling. Unser Planungsbüro (NIK ING-SV-Büro) ist im Bereich der Abdichtungsplanung in Deutschland sicherlich die Nummer 1. Wir können die Planer im BIM-Bereich unterstützen und arbeiten an der Digitalisierung von Prozessabläufen. Zurzeit konzentrieren wir uns vor allem auf Investitionen in unsere Maschinen, in Optimierung, in Patente und in unsere Mitarbeiter. Wir verbessern unsere Kundenstrukturen und bauen diese konsequent aus, entwickeln unsere Produkte weiter, sodass wir nach der Krise aus einer starken Position heraus agieren können. Innovation und Weiterentwicklung sind seit jeher Teil unserer DNA gewesen. Bei uns gibt es keinen Stillstand. Wir sind zu 100% eigentümergeführt und ein Familienunternehmen, entsprechend können wir schnell entscheiden und unser Team ist mit Herzblut bei der Sache.“
Für die nächste Zeit steht vor allem die Eroberung des nord-

amerikanischen Marktes auf der Agenda von CEMproof. „Das wird unser nächster großer Schritt“, so Michael Huthmacher. Wir haben jetzt die Zulassungen für die USA und für Kanada und erste Gespräche mit potenziellen Partnern geführt. Wir stehen bereits kurz vor dem Markteintritt. Ein weiteres großes Thema wird die Vermarktung von neuen Produkten sein. Wir werden eruieren, auf welche Märkte wir uns damit konzentrieren und eine Markenstrategie dafür aufsetzen. Unsere Zielrichtung ist klar: profitables Wachstum mit innovativen Produkten und in Märkten, wo wir mit Know-how punkten können.“



KONTAKTDATEN

CEMproof Group GmbH
Heerstraße 19
71083 Herrenberg
Deutschland
☎ +49 7032 76851
info@cemproof-group.de
www.cemproof-group.de



Der Neubau des Überseequartiers in Hamburg, bei dem CEMproof die Abdichtung liefert und verarbeitet